

ONE-SENTENCE-PITCH

Als One-Sentence-Pitch (OSP) bezeichnet man die, auf einen kurzen, prägnanten Satz heruntergebrochene Beschreibung der eigenen Geschäftsidee oder Vision für ein (zukünftiges) Unternehmen, mit der man bestenfalls Begeisterung bei anderen auslöst.



Der OSP stellt einen wichtigen Baustein bei der Gründung eines neuen Unternehmens dar, um Kund*innen und potenziellen Investor*innen innerhalb kurzer Zeit die eigene Idee begreifbar zu machen und sie von dieser zu überzeugen. Als Unternehmensgründer*in hat man mit dem OSP ein Werkzeug zur Hand, das bei der Kapitalbeschaffung, bei der Gewinnung von Investor*innen und bei der Neugewinnung von Kund*innen zum Einsatz kommt.

Dabei ist zu beachten, dass ein guter OSP einen hohen Grad an Spezifität aufweist, da sonst die Gefahr besteht, generisch zu wirken. Das würde dem Zweck des OSP, authentisches, reales Interesse zu wecken, im Wege stehen. Außerdem kommt der OSP im weiteren Verlauf der Unternehmensgründung immer wieder zum Einsatz und wird auch als Teil des realen Pitches, der einen größeren Umfang hat, vor Investor*innen und Kapitalgeber*innen verwendet.



Formuliere für deine eigene Geschäftsidee einen OSP. Verwende dafür die unten aufgeführte Vorlage und fülle den Lückentext mit den für das eigene Geschäftsvorhaben passenden Attributen aus oder nutze den Ansatz *Wir sind das X für Y*. Bei diesem Ansatz nennst du Gemeinsamkeiten zu anderen Angeboten und arbeitest dann den Unterschied zu deiner Idee heraus. Bsp.: *Fast Food nach Hause liefern – aber gesund, Wir sind ein Musikfestival – aber ohne Müll, entspannt am Strand und familienfreundlich, Ein Abo wie für Zeitschriften – nur für Zahnbürsten.*

Mein Unternehmen, _____
Name des Unternehmens

entwickelt _____
festgelegtes Angebot

um _____ dabei zu helfen,
definierte Zielgruppe

deren _____ mit
bestimmtes Problem

_____ zu lösen.
einzigartiger Ansatz

Wir sind das X für Y
